

## Élaborer des stratégies efficaces de recouvrement de créances

<b>Date et durée</b>
Code formation : AC002FR Durée : 3 jours Nombre d'heures : 21 heures
<b>Description</b>
<p>Dans un marché caractérisé par une concurrence féroce et des marges réduites, il est impératif pour les entreprises de maintenir des flux de trésorerie stables (<i>Cash is King</i>). Dans ce contexte, <b>maîtriser la gestion des créances impayées</b> devient crucial, surtout dans un marché où la fidélité des clients est primordiale. Ainsi, que vous soyez <b>directeur financier ou responsable du recouvrement</b>, vous devez non seulement connaître les techniques traditionnelles, mais aussi adopter des outils modernes et <b>des méthodes analytiques avancées</b> afin d'optimiser vos processus. Vous devez également veiller à maintenir des relations positives avec vos débiteurs afin de <b>préserver l'image de marque</b> de votre entreprise.</p> <p>A travers cette formation, vous acquerrez les compétences nécessaires pour <b>élaborer et mettre en œuvre des stratégies de recouvrement</b> en adéquation avec les objectifs financiers de votre entreprise. Les cours mettent l'accent sur <b>une approche proactive</b> et sur l'amélioration continue des processus de recouvrement.</p>
<b>Objectifs</b>
<p><i>A l'issue de cette formation en trésorerie d'entreprise, vous atteindrez les objectifs suivants :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• identifier les objectifs financiers de son entreprise ;</li><li>• comprendre les principes du recouvrement de créances ;</li><li>• développer des stratégies de recouvrement alignées sur les objectifs financiers de son entreprise ;</li><li>• optimiser les processus de recouvrement pour améliorer le cash flow et réduire les créances impayées ;</li><li>• maîtriser les techniques de gestion des créances.</li></ul>
<b>Points forts</b>
La découverte des concepts théoriques et des meilleures techniques modernes de recouvrement de créances, des exercices pratiques, des analyses de scénarios de recouvrement réels et fictifs et des sessions d'échange entre les participants.
<b>Modalités d'évaluation</b>
Quiz / QCM Etude de cas
<b>Pré-requis</b>
<p><i>Suivre cette formation nécessite les prérequis suivants :</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• maîtriser les fondamentaux des finances comme le bilan, le compte de résultat, les flux de trésorerie et les indicateurs de performance économique ;</li></ul>

- connaître les principes de gestion des créances clients, les processus de facturation et les techniques de base du recouvrement.

Public

#### **Cette formation s'adresse aux publics suivants :**

- tous professionnels qui gèrent quotidiennement des créances, comme les responsables de recouvrement, les comptables, les commerciaux, les directeurs financiers, les chefs d'entreprise ou encore les juristes internes.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Chef d'entreprise / Dirigeant

Responsable Commercial / Marketing

Directeur financier

Programme

### **1. Comprendre l'importance du recouvrement de créances**

- Les techniques de gestion.
- Les états financiers.
- Les conséquences d'une mauvaise gestion de la trésorerie.
- Le maintien de la solvabilité.
- Les outils d'analyse des flux de trésorerie.
- La gestion des factures impayées.

### **2. Comprendre les principes de base du recouvrement**

- Les concepts clés, les types de créances et le cycle du recouvrement.
- L'impact sur la trésorerie et la gestion des risques financiers.
- La mise en conformité juridique et les pratiques déontologiques.

*Travaux pratiques :*

- identifier des enjeux et proposer des solutions.

### **3. Appliquer des techniques amiables pour le recouvrement de créances**

- Les relances commerciales.
- Les transactions.
- Méthodes de relance client :
  - l'appel téléphonique ;
  - l'envoi d'une lettre de relance ;
  - la convocation en face-à-face ;
  - la relance mixte.

### **4. Appliquer des techniques juridiques pour le recouvrement de créances**

- La mise en demeure.
- La sommation à payé.
- La procédure de référé.

- La citation à comparaître.

## **5. Aligner ses stratégies de recouvrement sur les objectifs financiers**

- La compréhension des objectifs financiers (rentabilité, flux de trésorerie et réduction des coûts).
- L'identification des principaux indicateurs de performance du recouvrement.
- La définition des objectifs de recouvrement en fonction des objectifs financiers globaux.

*Travaux pratiques :*

- créer un tableau de bord de recouvrement avec des indicateurs clés de performance et des objectifs.

## **6. Développer des stratégies de recouvrement**

- La classification des créances en fonction du risque et de l'ancienneté.
- Les approches proactives et réactives (préventive, amiable et judiciaire).
- L'adaptation de stratégies en fonction des différents types de clients et de créances.

*Travaux pratiques :*

- mettre en place une stratégie de recouvrement pour un portefeuille de créances diversifié.

## **7. Optimiser les processus de recouvrement**

- L'analyse des processus existants et l'identification des points à améliorer.
- La répartition des ressources afin de maximiser l'efficacité du recouvrement.
- Le maintien de bonnes relations avec les clients tout en assurant le recouvrement.

*Travaux pratiques :*

- examiner des processus de recouvrement et proposer des stratégies d'optimisation.